

我当
淘宝店主

再见,我的淘宝店

□虞燕

我的淘宝店大多数时候皆处于不温不火的状态,到第三年的时候甚至一度冷清起来,这跟我自己的经营心态和理念有关,当然,更是无可避免地受到了淘宝大环境的影响。经常有淘宝卖家抱怨说,前两年什么花钱的活动都不参加,也有可能产生爆款,后来呢,要有爆款得开直通车了,再往后,刷单加直通车才能造就爆款……也就是说,资金薄弱的小卖家要存活于淘宝是越来越难了。我除了开通了个淘宝客(一种按成交计费的推广模式,淘宝客是指帮助卖家推广商品并获取佣金的人),其他花钱的推广一律不做。基本上我是靠店里免费自然流量带来的成交量上了四钻。我以为我的店应该还会不紧不慢磕磕绊绊地晃上五钻,但没有,在营业了两年零八个月后,我在店铺公告栏宣布清仓停业。那会儿离五钻已经不远了。

决定不再开淘宝店绝非一时心血来潮,是我经过综合考虑后的结果。觉得淘宝小卖家前景越来越堪忧是其一,最主要是身体因素。我一直有点脑缺氧,但只要睡眠好、不久坐电脑前就不大碍事。自从做了淘宝,脑缺氧的症状慢慢加重了,先是头疼头晕,后来犯困疲累思维迟钝,还伴有呕吐,发作越来越频繁。医生建议要休息好,不要老是低头,要时不时地动一动,要尽量避免在电脑前一坐就是半天。但作为淘宝店主,顾客来询问了你就得接待,即便没有顾客,你也得时刻关注着旺旺的动向,更别说新款上架、设置分类、开展促销活动等等了,微微低头死盯着电脑坐成一尊雕塑是我平日最惯常的姿势。而且,情况往往还会这样:白天我在电脑前守了一整天,来咨询的顾客寥寥无几,甚至没有,待晚上时旺旺倒是闹腾起来了。我发现很多顾客喜欢在晚上10点后逛淘宝,这些“夜神仙”还咨询得特别细致,若再加上还价包邮等各种磨叽,我洗漱完毕后睡觉常在12点以后了。后来,老公勒令我这个脑缺氧症状正在加重的淘宝店主10点钟必须上床睡觉,但我经常人在床上心还在淘宝上,有些舍不得睡去,白天生意本来就不怎么样,想到又要把握晚上的生意错过……一经这样惦记便睡不好了,早睡也是白睡。那段时间,整个人精神很差,动不动就头痛欲裂。

老公和我认真地谈了两次,他说无论做什么把身体赔进去都是最愚蠢的,只要淘宝店还开着我就做不到少管或不管,那么干脆不要开了,他甚至还拿出网上疯传的淘宝店主累到猝死之类的消息来吓唬我。再三思量之后,我同意把剩下的货低价清仓后就停了淘宝店,好好调养身体。

平时没有感觉到,一到清仓整货,发现存货还真是挺多的。无奈地在旺旺上给我的买家群发了淘宝店清仓并将要停业的消息,好些老顾客一声不吭拍下了一堆清仓价的衣服,有些则在旺旺上问我为什么不开开了很喜欢你家衣服之类的,有的还说如果以后再开业的话通知她们一下,她们还会继续光顾的。关于清仓,她们也给我提了若干建议,其中一个还介绍了她开童装实体店的朋友来我这里拿货,记得那次我发了一个超级大的包裹。我把心里诚挚的感激化作噼里啪啦敲下的文字一一传递给了她们。小区里的顾客们当然也得知消息了,她们时不时地上门来淘宝,并热心地奔走相告,一时之间,家里和网店上都热闹非凡。那些天,清仓低价引来的流量加上老顾客们积极地囤货,让人有一种生意好到爆的错觉。

起先,对着几大堆的存货,我还发愁这得清到什么时候,老公安慰我处理库存不能心急,不可能一下子就清光的。但当家里的货物慢慢地越来越少,淘宝店里的宝贝一个接一个地下架时,我的心里却空空的,说不出是什么滋味。有那么一刻,看着自己一砖一瓦经营起来马上可以冲上五钻的店铺,我突然间留恋极了,甚而开始后悔做出停业这个决定。回顾当淘宝店主的两年零八个月,虽然进货拍照上架劳累又烦琐,与顾客沟通不佳时还有过烦躁与抓狂,被差评时更是心塞和愤懑,但收获更多的是感动和幸福!所以,我舍不得删掉旺旺上的任何一位买家,我的买家在我的旺旺里分成了好多组,买家一组、买家二组、买家三组……她们中有几个甚至在我的淘宝店停业很久之后还会来问:发现你的店铺还在,还会继续卖童装吗?我特意在店铺里留了几样商品,这样就不会被自动关店了。曾有几个人或直接或托人来问我要不要转让店铺,出价还蛮高的,被我拒绝了。在我心里,我的淘宝店肯定不是一个可以随意转让的商品,它更像是我的一个作品,是不可让渡的。再说了,万一有一天,我又想过一过当淘宝店主的瘾了呢? (完)

旅法
漫笔

发现法国茶

□碧水

坐车去逛街。

邻座的一法国老太翻阅一超市的广告册,册上有些商品还画了圈,圈中的藤萝昨晚也是我相中的。老太去的超市正是我拟问儿子地址的那家,如果跟随这位法国老太而去,不是不用问儿子了吗?暗想,自喜。

老太下车,我也下车。老太前面走,我后面跟。老太走进电信公司,我在门口等,像演跟踪盯梢戏似的。不知是电信公司业务繁忙,还是老太办理的事情麻烦,三十多分钟还不见老太出来。本来等人就心急,而我又是无法说清的跟踪,越站越焦虑。焦虑中,见隔壁店铺人进人出,便走向小店。

踏进门槛,眼球似被五光十色所迷惑,脑子闪过香水、肥皂……若不是包装盒上的“TEA”字样,我绝对不会想到是茶,是一家库斯米茶专卖店。库斯米茶原是俄罗斯品牌,现为法国茶品牌之一。

法国人请我喝过法国茶,儿子的食品柜亦有法国茶,而我每天喝的还是家乡茶,我喜欢看青绿的叶子在无色的汤水间那种若沉若浮的情调,抑或亦卷亦舒的变幻,还有茶水入口瞬间淡淡的清香,似大地的草香而没泥腥。法国人泡茶(壶泡茶另论),要么用袋泡茶,要么用茶滤球,从不将茶叶直接泡于汤水。曾经傻想,这么浪漫的法国人何不让茶叶亲吻汤水呢?有点想不通的还有:有时用餐,法国人会吮手指上的汤汁,却不敢打嗝。如果憋不住打嗝,须说对不起,哪怕家人之间亦是如此。法国人喝茶,其茶汤容不得茶片。袋泡茶抑或茶滤球,前者系一段白线,泡茶时白线挂于杯口,像拖条尾巴似的;后者是一种球形的滤网,泡茶时茶叶在网内,滤球在杯内,滤球的长柄搁于杯口,像喝咖啡的搅勺或搅棒,浸泡少许(视茶叶不同而不同),取出的茶滤球还得搁在杯托,多么拖泥带水的茶事,这是法国人的茶经?犹如家乡的工夫茶。坦白地说,我不屑法国茶,说不屑并非法国茶不好,而是觉得家乡茶简洁而颇有诗意。

然而,多年的不屑还是因一家法国茶叶小店而荡然无存。那天因跟踪发现法国茶后,让儿子陪去买库斯米茶。儿子说,库茶非法国茶。

于是陪着去了另一家法国茶叶店。

茶叶店位于市中心,在老佛爷店的后街,应是寸土寸金的旺市地段吧。店很小,类似家乡的茶庄,双开门大铺面,半门半橱窗,若不看招牌只看橱窗,能见小店所卖的糖果、糕饼、巧克力之类食品,这是茶叶店?与一路走来的甜品店没什么不同。店铺窄而深,像长弄堂似的一间店堂,三位营业员忙着照应上门的顾客。柜台设于店铺的左侧,右侧是只容一人进出的通道。进门的前半部,右侧壁柜陈列的食品是茶点,左侧的壁橱上方是一排活动门,往外拉门,出来一个倾斜三角状的大口子。下方垂直安装两铜质饰品,上为按钮,下为斜口,像家乡旧时粮店的大米下泄口,只是前者是圆铜口,后者是方白铁皮口。活动门是茶叶进货口,圆铜口是茶叶出货口,一进一出,买卖成交了。这道壁橱,还让我想起家乡的中药铺,幼时放学回家路上,迎面能见中药铺店堂内那道抽屉分隔的壁橱,与这家茶叶店壁橱相似。

茶叶店后半部的两侧壁柜为横木架,从地平到屋顶分七格,顶格放的是壶、杯、开水器之类的茶具,其余木架上全是方铁箱,比家乡旧时的火油箱略小,箱体分黑、红、蓝、绿之颜色,箱体的正面皆书白色文字——茶名与茶价,茶名看不懂,茶价每百克几欧元至十几欧元不等。对门壁柜陈列的是库斯米茶。法国人大多选买方铁箱的散茶。我们选买一种叫蓝色植物园的散茶,装入鸚鵡绿、正面印有两叶一芽花样的纸袋,营业员在纸袋背面一白色方框内写上茶名,还在浸泡时间做上记号。之后又问,是否包装。所谓包装即彩纸做的礼品装,末了粘一条彩丝带,简约而漂亮。散茶可选罐装。罐,分纸质与铁质,大小不等。然而,罐皆比茶贵,是茶价的倍数。法国的资源性消费十分昂贵。拎一袋蓝色植物园茶走出店铺,一阵水果味扑鼻而来,这就是法国茶!法国茶多像家乡比萨店喝的水果茶哟。

再回首,我又一次环顾让我发现法国茶的这家茶叶小店。茶叶店小而精,犹如手提的蓝色植物园茶。法国茶包装简约而精致,没有小盒套大盒、大盒装大袋的烦琐。发现法国茶,不仅于茶的本身,还在于茶外之道,不是吗?品牌的创新、传统的坚守、资源的理念似乎皆源于这家茶叶小店。

